

BABV

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian ini dapat ditarik kesimpulan bahwa strategi yang di pakai Liong terpal kain dan plastik adalah :

1. Strategi UD.Liong untuk bersaing dengan kompetitor nya yaitu strategi (perbedaan) *differentiation*. UD.Liong dapat menawarkan bahan baku kain/plastik yang berbeda macam jenis bahan untuk konsumen – konsumen nya UD.Liong memiliki bahan baku kain/plastik yang tidak dimiliki kompetitor nya yaitu jenis Korea bahan terpal ini UD.Liong dapatkan dari produsen luar negeri dengan meng import bahan baku kain dan plastik sintetis yang menyerupai kain itu lah yang menjadi pembeda UD.Liong dengan produsen – produsen lain nya. tidak hanya itu bahan baku UD.Liong yang lain juga memiliki kualitas yang berbeda jauh lebih bagus kualitas dan memiliki ketebalan yang cukup tebal, berbeda dengan produsen lain nya. walaupun harga terpal milik UD.Liong terbilang cukup mahal hanya selisih Rp.500 – Rp.3000/m² dari pesaing nya. tetapi dengan harga yang ditawarkan cukup mahal itu UD.Liong memiliki perbedaan kualitas yang bagus dan berbeda dengan produsen – produsen lain nya.

2. Dalam penelitian ini dapat diketahui bahwa hasil untuk membantu pemilik UD.Liong untuk menyusun strategi samudra biru untuk usaha nya berdasarkan pembuatan kerangka kerja empat langkah adalah sebagai berikut :
- a. Hapuskan faktor – faktor yang menjadi beban biaya pengeluaran yang tidak perlu supaya tidak menjadi beban pengeluaran dalam usaha nya seperti memasang iklan pada media cetak hal tersebut hanya menambah pengeluaran biaya yang kurang efektif untuk usaha nya lebih baik menggunakan media elektronik seperti sosial media yang sekarang ini lebih efektif dan gratis untuk memasang iklan.
 - b. Kurangi tidak ada faktor yang dikurangi dalam usaha ini jika ada faktor yang dikurangi maka berpengaruh pada produk maupun kinerja UD.Liong dan juga bisa mengurangi kepercayaan konsumen atas produk UD.Liong contoh nya mengurangi kualitas bahan dengan memberikan bahan baku yang tidak berkualitas dan berharga murah bisa berdampak buruk kepada usaha UD.Liong.
 - c. Tingkatkan dari hasil penelitian terdapat faktor – faktor yang perlu ditingkatkan oleh UD.Liong agar konsumen mendapat nilai yang lebih dengan apa yang ditawarkan oleh UD.Liong dan faktor yang perlu ditingkatkan adalah :
 1. Meningkatkan kualitas produk dengan memberikan bahan baku yang berkualitas, tebal dan awet. Kinerja karyawan juga perlu ditingkatkan supaya karyawan bekerja dan menghasilkan produk yang berkualitas untuk konsumen supaya konsumen tetap percaya kepada produk buatan UD.Liong
 2. Menambah varian bahan baku menawarkan macam – macam bahan baku untuk konsumen supaya konsumen dapat memilih beragam bahan yang mereka inginkan

untuk keperluan mereka dan juga bisa menyesuaikan budget mereka untuk memilih bahan dari kualitas yang standart dan kualitas paling bagus.

3. Meningkatkan layanan kepada konsumen memberikan kemudahan dan layanan yang baik untuk konsumen supaya konsumen tetap bisa loyal kepada Liong terpal
 4. Meningkatkan fasilitas memberikan fasilitas untuk kemudahan bertransaksi pembayaran kepada konsumen yang tidak membawa uang tunai bisa membayar melalui mesin (EDC electronic data capture) dengan kartu kredit. Hal ini UD.Liong selaku produsen bisa menyediakan hal tersebut dan melengkapi alat pembayaran elektronik dari setiap bank dirumah produksi nya supaya bisa membantu transaksi dengan konsumen nya.
- d. Menciptakan desain atau model terpal,kanopi dan tenda baru supaya UD.Liong memiliki ciri atau pembeda dengan yang lain. Hal ini bisa menjadi nilai lebih kepada konsumen maupun UD.Liong sendiri, menawarkan hal yang baru dan juga bisa menjadi ciri bahwa produk UD.Liong memiliki ciri tersendiri dan menjadi beda dari yang lain nya.

5.2 Saran

Setelah meneliti usaha UD.Liong sara atau masukan untuk UD.Liong untuk menjadi produsen terpal, kanopi dan tenda yang lebih unggul dari pesaing – pesaingnya di Semarang.

Ada beberapa saran atau masukan :

1. UD.Liong diharapkan menambah varian bahan baku baru, supaya bisa memberikan sesuatu yang baru dan beda kepada konsumen.
2. UD.Liong harus bisa memperluas pasarnya dengan membuka cabang di kota – kota yang memiliki tingkat permintaan terpal, kanopi dan tenda yang cukup tinggi. Supaya dapat menambah keuntungan.
3. UD.Liong harus lebih meningkatkan fasilitas pelayanan bagi konsumen maupun calon konsumen dengan menyediakan alat pembayaran elektronik (Mesin EDC Electronic Data Capture) untuk memudahkan proses pembayaran.
4. Diharapkan UD.Liong tetap menjaga dan meningkatkan kualitas produknya, supaya konsumen tidak lari dan pindah ke produsen lain dan usaha UD.Liong juga berjalan dan beridir terus.